



客製化歡樂知識型創業新典範

台灣派對商店股份有限公司

撰文／廖文志 國立台灣科技大學企業管理學系教授

用知識創意去衝撞傳統夕陽產業

- ◆ 最初想法：
讓孩子有個快樂的童年；讓人性回歸自然、真情、歡樂吧！
這輩子有沒有人幫你辦過很棒、很有趣的驚喜派對呢？
只要你願意，就可以幫別人創造一個一輩子都會記得的回憶！
- ◆ 「豬頭派對小舖」到「台灣派對商店股份有限公司」，李秉宏總經理在知識經濟浪潮中，運用「知識創意」去衝撞傳統夕陽產業—氣球產業，成功的整合氣球、派對用品的供應鏈，並重新創造出「派對連鎖產業」，持續推廣華人特有的派對生活文化。



台灣派對商店重要事蹟表

年代	重 要 事 蹟
2000年	以資本額新台幣180萬元籌備成立台灣第一家派對用品專門店「豬頭派對小舖」。
2001年	8月忠孝直營店在台北SOGO商圈開幕 團隊設計師取得國際氣球藝術師 IBAC證照
2003年	與大倫氣球工廠合資成立「台灣派對商店股份有限公司」，資本額新台幣1,000萬元。 取得美國Anagram公司氣球經銷權 開始導入POS系統、架設購物網站、進行全面e化 10月成立會場佈置設計教學中心
2004年	榮獲經濟部2004年度「創業家圓夢坊」的輔導。 取得日本最大派對用品JIG 代理權 董事會正式通過開放台灣區授權加盟 9月份高雄站前店、堀江店二家加盟店開幕 10月份板橋加盟店開幕
2005年	取得日本S.A.G台灣代理權 榮獲經濟部第4屆「新創事業獎」的營運模式特別獎。 5月份台南加盟店、永康加盟店、桃園加盟店三家店開幕 6月份鳳山加盟店開幕 開始校園巡迴演講推廣～派對歡樂無所不在
2006年	6月份基隆加盟店、雙和加盟店、嘉義加盟店三店籌備 7月份台中加盟店籌備 連續第3年穩定達成每年獲利成長30%以上目標 完成台灣派對專屬線上教學系統

經營理念

◆ 核心發展策略：「設計」與「創意」

- 從消費需求看到市場新商機—豬頭派對小舖的誕生
—「派對」是一個充滿潛力的新興產業
- 以創意整合氣球、配件的產業鏈，並開創「服務經濟」
—建立自有連鎖品牌，以創意整合氣球產業鏈，開創台灣服務業新業種，從材料供應端的氣球製造、設計、批發、零售，到派對規劃、氣氛營造一氣呵成，提供有價值的創意整合服務

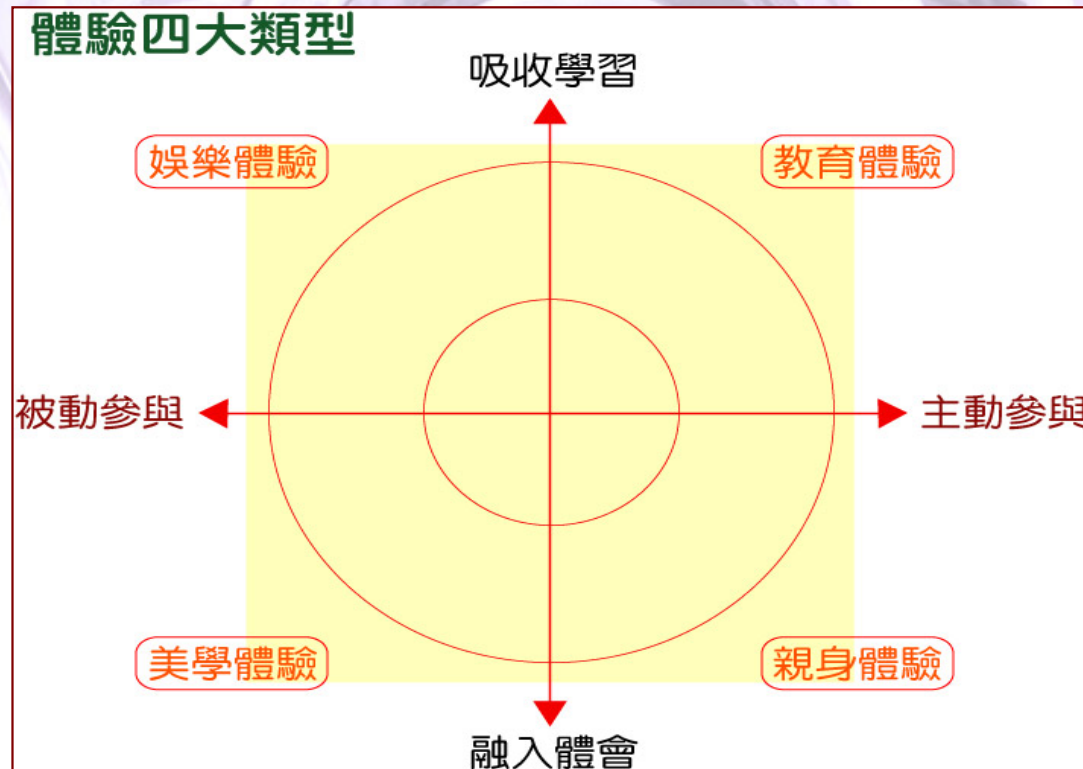
—不往後看，要做產業界的第一，

是不斷鼓勵我們勇往直前的原動力。



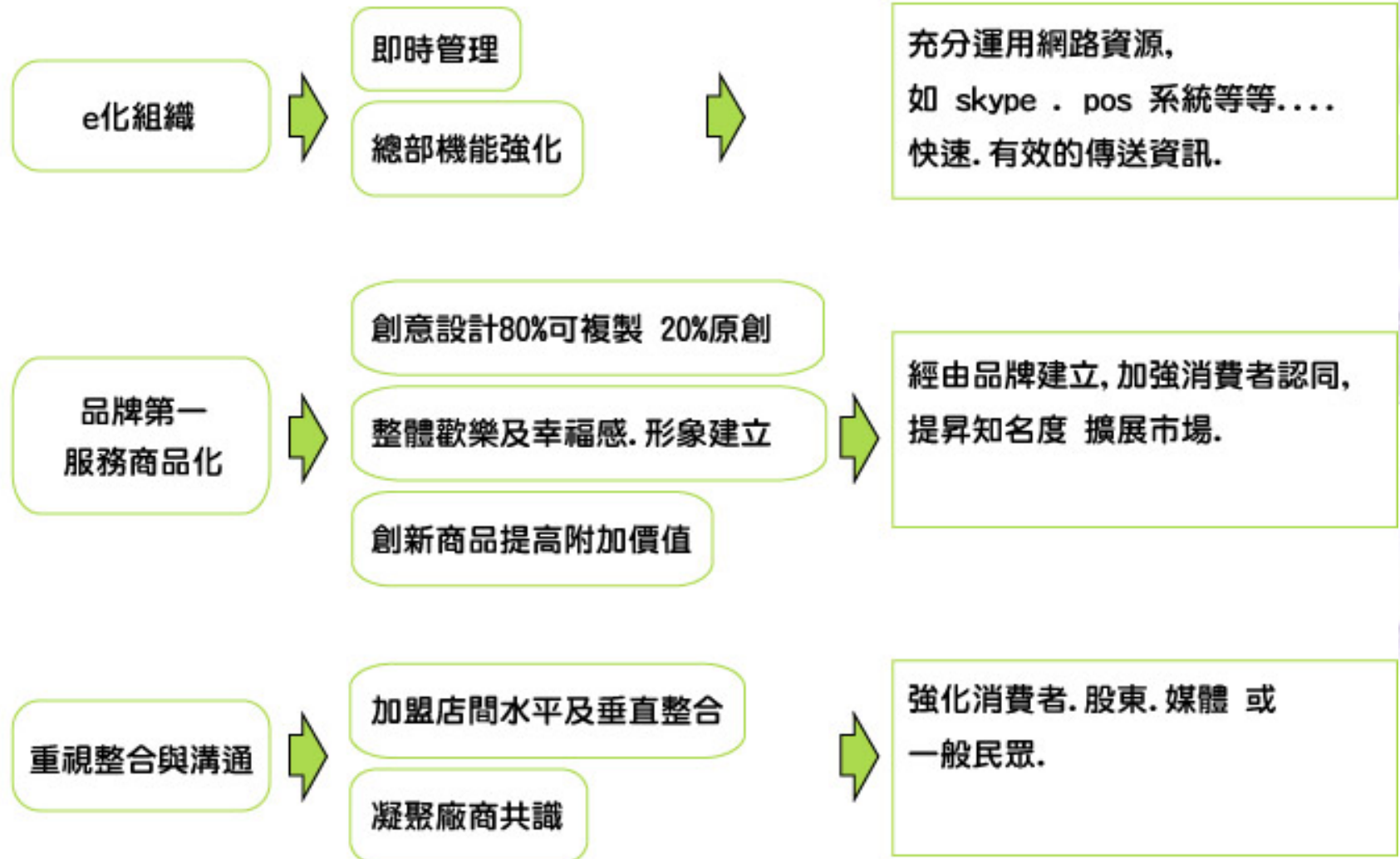
經營理念

- ◆ 核心發展策略：「設計」與「創意」
 - 以知識管理立足台灣放眼天下，並開創「體驗經濟」
 - 學習型組織的建構
 - 加強保障智慧財產權
 - 整合資源開創「體驗式經濟」



營運模式：精簡效能

組織效能 *We care*



營運模式：創意導向、精簡效能

- ◆ 以「創意設計」消化庫存存貨
- ◆ 追求「簡單化」的管理思維
 - 外部管理的簡單化
 - 內部管理的簡單化



企業識別系統CIS介紹

品牌形象：



企業生活理念

- ◆ 以派對散播歡樂，讓人性回歸自然純真
 - 對「情境」的追求，是現代人的生活樂趣，而辦派對就是創造理想情境的最好方法。
- ◆ 以派對當媒介，讓員工把玩當職業
 - 要創造別人的歡樂情境與幸福感，員工必先認同與感受。我希望公司員工能將工作與歡樂結合，將玩樂當做職業。